

KHỎI SỰ KINH DOANH

Kế hoạch kinh doanh



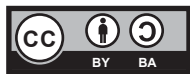
**KHỞI SỰ
KINH DOANH**

KẾ HOẠCH KINH DOANH

Tổ chức Lao động Quốc tế

Bản quyền © Tổ chức Lao động Quốc tế 2015

Xuất bản lần đầu năm 2015



Đây là tài liệu truy cập mở được phân phối theo giấy phép chứng nhận quyền ghi công tác giả “the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 IGO License” (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/igo>). Người sử dụng có thể sử dụng lại, chia sẻ và xây dựng dựa trên tác phẩm nguyên bản, thậm chí dùng cho mục đích thương mại, như đã nêu chi tiết trong Giấy Phép. Bất kỳ tác phẩm mới nào sử dụng nội dung của tác phẩm nguyên bản phải được cấp giấy phép Ghi nhận quyền ghi công tác giả- phi thương mại-chia sẻ tương tự) CC-BY-SA tương tự. Tổ chức lao động quốc tế phải ghi nhận rõ rằng ai là chủ sở hữu của tác phẩm nguyên bản. Biểu tượng của Tổ Chức Lao Động Quốc Tế không được phép sử dụng trên tác phẩm của người sử dụng.

Dịch thuật – Trong trường hợp dịch tác phẩm này, phải thêm nội dung sau vào phần quyền hạn: Bản dịch này không thuộc về Tổ Chức Lao Động Quốc Tế (ILO) và không được xem như một bản dịch chính thức của ILO. Tổ Chức Lao Động Quốc Tế không chịu bất kỳ trách nhiệm nào về nội dung hoặc sự chính xác của bản dịch.

Phóng tác – Trong trường hợp sử dụng tác phẩm này để viết, nội dung sau cần được thêm vào phần quyền hạn: Đây là tài liệu viết dựa theo tác phẩm nguyên bản của tổ chức Lao Động Quốc Tế (ILO). Trách nhiệm về ý kiến cũng như quan điểm thể hiện trong tác phẩm chỉ dành riêng cho tác giả hoặc nhóm tác giả của tác phẩm viết dựa và nội dung phóng tác không được xác nhận bởi tổ chức ILO. Nội dung phóng tác không được đơn vị SME của tổ chức ILO xác nhận sẽ không được sử dụng tên thương mại và logo của Chương Trình “Khởi nghiệp và thúc đẩy hoạt động kinh doanh của bạn” SIYB.

Tất cả mọi thắc mắc về bản quyền và giấy phép phải được gửi cho Nhà Xuất Bản ILO (Bản quyền và Giấy phép), địa chỉ: CH-1211 Geneva 22, Switzerland, hoặc qua email: rights@ilo.org.

Văn Phòng Lao Động Quốc Tế

Nâng cao hoạt động kinh doanh (IYB): Lưu giữ hồ sơ/ Văn Phòng Lao Động Quốc Tế, Bộ phận doanh nghiệp.
- Geneva: ILO, 2015

ISBN: 9789221287599 ; 9789221287605 (web pdf); 9789221287636 (set)

Văn Phòng Lao Động Quốc Tế, Bộ phận doanh nghiệp.

Phát triển công ty / lưu giữ hồ sơ / quản lý tài chính / công ty nhỏ / kinh doanh 03.04.5

Bản danh mục ILO trong Dữ Liệu Xuất Bản

Các tên gọi sử dụng trong các ấn phẩm của ILO, phù hợp với thực tiễn của Liên Hợp Quốc, và việc trình bày các tài liệu trong đó không ngụ ý thể hiện bất kỳ ý kiến nào về bộ phận của Văn phòng Lao động Quốc Tế liên quan đến tư cách pháp lý của bất kỳ quốc gia, khu vực hoặc chủ quyền hoặc của các cơ quan, hoặc liên quan tới sự phân định biên giới.

Trách nhiệm đối với những ý kiến thể hiện trong các bài báo, nguyên cứu và những đóng góp khác đã được ký chỉ dành riêng cho tác giả, và ấn phẩm không thay thế sự xác nhận nào của Văn Phòng Lao Động Quốc Tế về những ý kiến thể hiện trong đó.

Việc tham chiếu tên của doanh nghiệp, các quá trình và sản phẩm thương mại không ngụ ý là được xác nhận bởi Văn Phòng Lao Động Quốc Tế, và khi không đề cập tới một doanh nghiệp, sản phẩm và công đoạn thương mại cụ thể nào không có nghĩa là đó là không được chấp thuận.

Các sản phẩm số và ấn phẩm của ILO có thể mua thông qua các công ty bán sách lớn và các cơ sở phân phối số, hoặc có thể được đặt hàng trực tiếp từ trang web: ilo@turpin-distribution.com. Để biết thêm thông tin chi tiết, hãy truy cập trang web: www.ilo.org/publns or contact ilopubs@ilo.org.

In tại Thụy Sĩ

Về Chương trình Khởi sự và Tăng cường khả năng kinh doanh (SIYB)

Chương trình Khởi sự và Tăng cường Khả năng Kinh doanh (SIYB) là một chương trình đào tạo quản lý do Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) xây dựng với trọng tâm là khởi sự và cải thiện các doanh nghiệp nhỏ như một chiến lược tạo việc làm ngày càng tốt hơn cho phụ nữ và nam giới, đặc biệt là các nền kinh tế mới nổi. Với khoảng cách tiếp cận ước tính ở hơn 100 quốc gia, đây là một trong những chương trình lớn nhất thế giới trong lĩnh vực này.

Chương trình có bốn gói liên quan đến nhau – Phát triển ý tưởng kinh doanh (GYB), Khởi sự kinh doanh (SYB), Tăng cường khả năng kinh doanh (IYB) và Mở rộng kinh doanh (EYB).

ILO thực hiện chương trình sử dụng cấu trúc ba cấp bao gồm Giảng viên cao cấp, Giảng viên và những người hưởng lợi cuối cùng - các doanh nhân tiềm năng và hiện tại. Các Giảng viên cao cấp được ILO cấp phép có trách nhiệm phát triển năng lực của Giảng viên để thực hiện có hiệu quả đào tạo SIYB. Sau đó, các giảng viên đào tạo doanh nhân trong các gói SIYB. ILO đóng một vai trò quan trọng trong việc xác định và phổ biến các thông lệ tốt nhất, thực hiện các khoá đào tạo, giám sát các hoạt động, kiểm soát chất lượng và cung cấp tư vấn kỹ thuật cho việc thực hiện chương trình SIYB.

Về Khởi sự kinh doanh (SYB)

Khởi sự kinh doanh (SYB) là một chương trình đào tạo cho các doanh nhân tiềm năng, những người có một ý tưởng kinh doanh khả thi cho doanh nghiệp nhỏ của mình. Việc đào tạo giúp phát triển một kế hoạch kinh doanh chi tiết và để thực sự bắt đầu. Việc đào tạo cũng tạo cơ hội để thử nghiệm những kỹ năng kinh doanh cần thiết và kế hoạch kinh doanh trong một môi trường mô phỏng và an toàn.

Khóa đào tạo SYB thường được thực hiện trong năm ngày bằng cách sử dụng sách hướng dẫn SYB và sách hướng dẫn kế hoạch kinh doanh. Việc đào tạo sử dụng phương pháp tiếp cận tích cực, tập trung vào vấn đề làm trung tâm dựa trên những gì doanh nhân tiềm năng đã biết. Nó thách thức doanh nhân bằng cách giới thiệu các động lực thị trường mới thông qua, ví dụ như các ví dụ ngắn và hình minh hoạ.

Các tác giả và lời cảm ơn

Tài liệu SYB là kết quả của một nỗ lực tập thể và phản ánh kinh nghiệm và kiến thức thu thập được bằng cách thực hiện chương trình trong gần ba thập niên. Đặc biệt, sự đóng góp của các giảng viên và huấn luyện viên SIYB đã thử nghiệm, thiết kế và thực hiện chương trình tại các quốc gia khác nhau trong những năm qua là vô giá. Có rất nhiều đồng nghiệp từ mạng lưới các chuyên gia SIYB, các công ty tư vấn và ILO, những kinh nghiệm, hỗ trợ và những gợi ý xây dựng đã cho phép xuất bản cuốn hướng dẫn tập huấn này.

Cuốn tài liệu hướng dẫn này dựa trên tài liệu do Văn phòng dự án khu vực SIYB của ILO tại Harare, Zimbabwe ban đầu phát triển năm 1996. Các tác giả của phiên bản gốc là Geoffrey Meredith, Douglas Stevenson, Hakan Jarskog, Barbara Murray và Ulf Kallstig. Tài liệu hướng dẫn ban đầu sau đó được Cơ quan Doanh nhân Trẻ của ILO (YEF) điều chỉnh, theo đó nó được viết bởi Milena Mileman và Sibongile Sibanda. Đóng góp ngắn và các tài liệu và ý tưởng có giá trị khác được sử dụng trong các phiên bản YEF do Julius Mutio, Marek Harsdorff, Milan'Divecha, Namsifu Nyagabona, Mike Oneko, Dorothy Katantazi và Stephen Kyalibulha cung cấp.

Nhóm tác giả của phiên bản năm 2015 đã sửa đổi tài liệu hiện tại và viết các chương mới để đưa ra những quan điểm gần đây về phát triển doanh nghiệp và các lĩnh vực liên quan bao gồm Phan Minh Tuệ và Pranati Mehtha. Phong cách và chỉnh sửa ngôn ngữ đã được thực hiện bởi Steve Raymond.

Rất cảm ơn vì các huấn luyện viên cao cấp của SIYB Dissou Zomahoun, Gemunu Wijesena, Sibongile Sibanda và Walter Verhoeve đã rà soát bản thảo và đề xuất dựa trên kinh nghiệm đào tạo của họ. Xin cảm ơn các đồng nghiệp của ILO - Marek Harsdorff thuộc Chương trình Công việc Xanh của Vụ Doanh nghiệp; Jurgen Menze và Esteban Tromel thuộc Chi nhánh về Giới, Bình đẳng và Đa dạng; Julia Faldt từ Phòng chống HIV và AIDS và Kristen Sobeck và Patrick Belser từ Thị trường Lao động Hợp nhất, Quan hệ Lao động và Điều kiện Làm việc cho sự đóng góp của họ vào nội dung của cuốn tài liệu hướng dẫn. Nhận được từ Cheryl Frankiewicz và Severine Deboos (Chuyên gia kỹ thuật trong bộ phận Tài chính Xã hội của Vụ Doanh nghiệp của ILO) đã nhận được đóng góp ngắn, tư vấn và trợ giúp về việc liên kết các liên kết với tài chính trong sổ tay..

Bố cục nội dung và minh họa được thực hiện bởi Lê Nguyễn Sang và thiết kế bìa do Maurizio Costanza phát triển.

Eva Majurin (Điều phối viên SIYB toàn cầu) đánh giá cao sự đóng góp của các thành viên Nhóm Điều phối SIYB toàn cầu đã hỗ trợ rất nhiều cho việc xây dựng và hoàn thiện cuốn tài liệu hướng dẫn này: Merten Sievers (chuyên gia về phát triển chuỗi giá trị và dịch vụ phát triển kinh doanh) Và Thokozile Newman.

Mục lục

GIỚI THIỆU CHUNG	1	6.1 MẪU TÍNH CHI PHÍ SẢN PHẨM	16
1. Ý TƯỞNG KINH DOANH	2	(cho nhà sản xuất và cung cấp dịch vụ)	
2.1 NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG	3	6.1 MẪU TÍNH CHI PHÍ SẢN PHẨM	17
2.2 KẾ HOẠCH MARKETING	4	(Cho nhà sản xuất và cung cấp dịch vụ)	
Sản phẩm		6.1 MẪU TÍNH CHI PHÍ SẢN PHẨM	18
2.3 KẾ HOẠCH MARKETING	5	(Cho nhà sản xuất và cung cấp dịch vụ)	
Giá		6.1 MẪU TÍNH CHI PHÍ SẢN PHẨM	19
2.4 KẾ HOẠCH MARKETING	6	(Cho nhà sản xuất và cung cấp dịch vụ)	
Địa điểm		6.2 MẪU TÍNH CHI PHÍ SẢN PHẨM	20
2.5 KẾ HOẠCH MARKETING	7	(cho nhà bán lẻ và bán buôn)	
Xúc tiến		6.3 MẪU CHI PHÍ CỐ ĐỊNH	21
2.6 KẾ HOẠCH MARKETING	8	6.4 MẪU CHI PHÍ KHẤU HAO	22
Con người		6.5 TỔNG CHI PHÍ BIẾN ĐỔI HÀNG THÁNG	23
2.7 KẾ HOẠCH MARKETING	9	6.6 MẪU MUA HÀNG HÀNG THÁNG	24
Quy trình		7.1 KẾ HOẠCH DOANH THU	25
2.8 KẾ HOẠCH MARKETING	10	7.2 KẾ HOẠCH CHI PHÍ	26
Bảng chứng hữu hình		7.3 KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN	27
3. ƯỚC TÍNH DOANH SỐ	11	7.4 KẾ HOẠCH LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ	28
4.1 CƠ CẤU TỔ CHỨC	12	8. VỐN KHỞI SỰ CẦN THIẾT	29
4.2 CÁC YÊU CẦU VỀ NHÂN VIÊN VÀ CHI PHÍ	13	9.1 NGUỒN VỐN KHỞI SỰ	30
5.1 HÌNH THỨC PHÁP LÝ CỦA DOANH NGHIỆP	14	9.2 KẾ HOẠCH TRẢ NỢ VAY	31
5.2 TRÁCH NHIỆM PHÁP LÝ VÀ BẢO HIỂM	15		

Đặc biệt lưu ý với người sử dụng:

Người sử dụng nên lựa chọn những bảng mẫu này cho các kế hoạch kinh doanh có liên quan đến các hoạt động kinh doanh của họ. Người sử dụng được phép sao chép bảng mẫu tùy theo đặc thù quy mô hoạt động kinh doanh và số lượng hàng hoá và / hoặc dịch vụ mà họ tạo ra hoặc cung cấp.

GIỚI THIỆU CHUNG

Kế hoạch kinh doanh được lập cho giai đoạn từ ____ / ____ / 20__ đến ____ / ____ / 20__

Tên doanh nghiệp: _____	
Địa chỉ liên lạc: _____	ĐT: _____
Loại hình doanh nghiệp:	
<ul style="list-style-type: none">• Sản xuất (các) hàng hóa sau:• Nhà cung cấp (các) dịch vụ sau:• Người bán lẻ mở loại cửa hàng sau:• Người bán sỉ đang điều hành hoạt động kinh doanh bán buôn sau:• Khác (nếu rõ): _____	
Trình độ và kinh nghiệm trong các CV kèm theo	
Nguồn vốn khởi sự:	Số tiền (\$):
Khách hàng: _____	_____
Nhân viên: _____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

1. Ý TƯỞNG KINH DOANH

Tên doanh nghiệp: _____

Loại hình kinh doanh:

☐ Sản xuất ☐ Cung cấp dịch vụ ☐ Bán lẻ ☐ Bán buôn ☐ Khác: _____

Doanh nghiệp sẽ sản xuất các sản phẩm sau: _____

Khách hàng là: _____

Doanh nghiệp sẽ bán hàng theo cách sau: _____

Việc kinh doanh sẽ đáp ứng các nhu cầu sau đây của khách hàng: _____

Động lực cá nhân của tôi để giữ ý tưởng kinh doanh này: _____

2.1 NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG

Sản phẩm	Khách hàng	Nhu cầu và sở thích của khách hàng	Đối thủ cạnh tranh	Khoảng trống (Các đối thủ cạnh tranh chưa làm)
Sản phẩm 1:				
Sản phẩm 2:				
Sản phẩm 3:				
Sản phẩm 4:				

2.2 KẾ HOẠCH MARKETING

Sản phẩm

Hàng hóa, dịch vụ hoặc loạt sản phẩm				
	1. _____	2. _____	3. _____	4. _____
Chất lượng				
Màu sắc				
Kích cỡ				
Bao bì				
Chứng nhận				

2.3 KẾ HOẠCH MARKETING

Giá

Hàng hóa, dịch vụ hoặc loạt sản phẩm				
1. _____	2. _____	3. _____	4. _____	
Chi phí				
Giá khách hàng sẵn sàng mua				
Giá của đối thủ cạnh tranh				
Giá bán				
Lý do định mức giá này				
Chiết khấu dành cho khách hàng sau:				
Lý do chiết khấu				
Bán chịu cho khách hàng sau				
Lý do bán chịu				

KẾ HOẠCH MARKETING

Địa điểm

Địa điểm:

Lý do chọn địa điểm này

Chi phí hàng tháng cho địa điểm này là: _____ (→ (phần 6.3) Chi phí này gồm: _____

Phương thức phân phối:

Doanh nghiệp sẽ bán:

- ☐ Trực tiếp ☐ Bán lẻ ☐ Bán buôn ☐ Khác (nêu rõ) _____

Lý do chọn phương pháp phân phối này:

2.5 KẾ HOẠCH MARKETING

Xúc tiến

Phương tiện	Chi tiết	Chi phí
Marketing trực tiếp		
Quảng cáo		
Quảng bá		
Xúc tiến bán hàng		
Tổng chi phí quảng cáo (→ phần 6.3)		

2.6 KẾ HOẠCH MARKETING

Con người

Vị trí	Tiêu chí tuyển dụng	Kế hoạch đào tạo

2.7 KẾ HOẠCH MARKETING

Quy trình

Các bước	Mô tả
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	
7.	

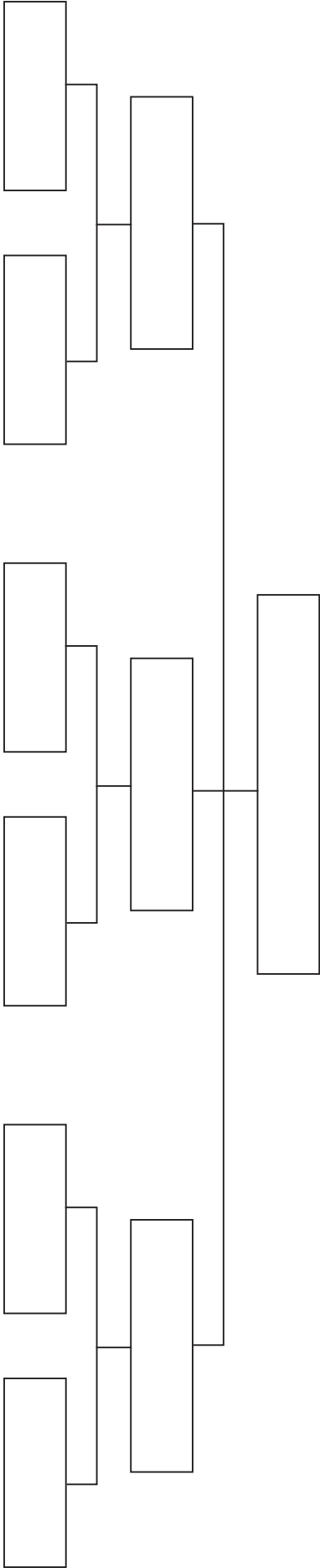
2.8 KẾ HOẠCH MARKETING
Bảng chứng hữu hình

Bảng chứng hữu hình	Mô tả
Văn phòng và trang trí nội thất	
Hiện diện trên Internet và các trang web	
Bao bì	
Ký hiệu	
Đồng phục nhân viên	
Danh thiếp	
Hòm thư...	

3. ƯỚC TÍNH DOANH SỐ

Sản phẩm	Phân phối	Th 1	Th 2	Th 3	Th 4	Th 5	Th 6	Th 7	Th 8	Th 9	Th 10	Th 11	Th 12	TỔNG
1.	Trực tiếp													
	Bán lẻ													
													
	Tổng													
2.	Trực tiếp													
	Bán lẻ													
													
	Tổng													
3.	Trực tiếp													
	Bán lẻ													
													
	Tổng													
4.	Trực tiếp													
	Bán lẻ													
													
	Tổng													
Tổng khối lượng bán hàng														
Tổng doanh thu trên thị trường														
Thị phần														

4.1 CƠ CẤU TỔ CHỨC



Nhiệm vụ và trách nhiệm		Vị trí	Nhân viên
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			

4.2 CÁC YÊU CẦU VỀ NHÂN VIÊN VÀ CHI PHÍ

Nhiệm vụ	Các kỹ năng và kinh nghiệm cần thiết	Thực hiện bởi	Lương hàng tháng	Đóng góp vào quỹ hưu trí và bảo hiểm y tế
Tổng số nhân viên thường trực				
Tổng chi phí nhân công hàng tháng (→ phần 6.3)				

5.1 HÌNH THỨC PHÁP LÝ CỦA DOANH NGHIỆP

Doanh nghiệp sẽ hoạt động như:

☐ Sở hữu duy nhất

☐ Hợp tác

☐ Hợp tác xã

☐ Công ty TNHH

☐ Khác: _____

Lý do chọn hình thức này là:

Chủ sở hữu là:

Tên: _____

Chức danh trong doanh nghiệp: _____

Mô tả kỹ năng:

Kinh nghiệm tương ứng:

Tên: _____

Chức danh trong doanh nghiệp: _____

Mô tả kỹ năng:

Kinh nghiệm tương ứng:

5.2 TRÁCH NHIỆM PHÁP LÝ VÀ BẢO HIỂM

Doanh nghiệp phải nộp các loại thuế sau: _____

Doanh nghiệp phải tuân thủ các quy định về sử dụng lao động sau: _____

Doanh nghiệp cần xin các giấy phép sau: _____ Chi phí: _____

Doanh nghiệp cần mua các bảo hiểm sau: _____

Các trách nhiệm pháp lý khác của doanh nghiệp: _____

6.1 MẪU TÍNH CHI PHÍ SẢN PHẨM
(cho nhà sản xuất và cung cấp dịch vụ)

Sản phẩm 1:

1. CHI PHÍ BIẾN ĐỔI TRÊN SẢN PHẨM

1	2	3	4
Đầu vào	Chi phí mua	Số lượng ước tính/sản phẩm	Chi phí ước tính/ sản phẩm

Chi phí biến đổi ước tính/sản phẩm (1) (→phần 6.5)

2. CHI PHÍ CỐ ĐỊNH TRÊN SẢN PHẨM

Tổng chi phí cố định ước tính mỗi tháng (2) (xem phần 6.3)	
Tổng chi phí biến đổi ước tính của doanh nghiệp tính theo tháng (3) (xem phần 6.5)	
Chi phí cố định trên chi phí biến đổi (4) = (2)/(3)	
Chi phí cố định ước tính trên sản phẩm (5) = (4) x (1)	

3. TỔNG CHI PHÍ TRÊN SẢN PHẨM (6) = (1) + (5)

6.1 MẪU TÍNH CHI PHÍ SẢN PHẨM

(Cho nhà sản xuất và cung cấp dịch vụ)

Sản phẩm 2:

1. CHI PHÍ BIẾN ĐỔI TRÊN SẢN PHẨM

1	2	3	4
Đầu vào	Chi phí mua (\$)	Số lượng ước tính trên sản phẩm	Chi phí ước tính trên sản phẩm (\$)

Chi phí biến đổi ước tính/sản phẩm (\$) (1) (→ phần 6.5)

2. CHI PHÍ CỐ ĐỊNH TRÊN SẢN PHẨM

Tổng chi phí cố định ước tính mỗi tháng (\$) (2) (xem phần 6.3)	
Tổng chi phí biến đổi ước tính của doanh nghiệp tính theo tháng (\$) (3) (xem phần 6.5)	
Chi phí cố định trên chi phí biến đổi (4) = (2)/(3)	
Chi phí cố định ước tính trên sản phẩm (\$) (5) = (4) x (1)	

TỔNG CHI PHÍ TRÊN SẢN PHẨM (\$) (6) = (1) + (5)

6.1 MẪU TÍNH CHI PHÍ SẢN PHẨM (Cho nhà sản xuất và cung cấp dịch vụ)

Sản phẩm 3:

1. CHI PHÍ BIẾN ĐỔI TRÊN SẢN PHẨM

[illegible]

Chi phí biến đổi ước tính/sản phẩm (\$) (1) (→ phần 6.5)

2. CHI PHÍ CỐ ĐỊNH TRÊN SẢN PHẨM

Tổng chi phí cố định ước tính mỗi tháng (\$) (2) (xem phần 6.3)	
Tổng chi phí biến đổi ước tính của doanh nghiệp tính theo tháng (\$) (3) (xem phần 6.5)	
Chi phí cố định trên chi phí biến đổi (4) = (2)/(3)	
Chi phí cố định ước tính trên sản phẩm (\$) (5) = (4) x (1)	

3. TỔNG CHI PHÍ TRÊN SẢN PHẨM (\$) (6) = (1) + (5)

6.1 MẪU TÍNH CHI PHÍ SẢN PHẨM

(Cho nhà sản xuất và cung cấp dịch vụ)

Sản phẩm 4:

1. CHI PHÍ BIẾN ĐỔI TRÊN SẢN PHẨM

1	2	3	4
Đầu vào	Chi phí mua (\$)	Số lượng ước tính trên sản phẩm	Chi phí ước tính trên sản phẩm (\$)
Chi phí biến đổi ước tính/sản phẩm (\$) (→ phần 6.5)			

2. CHI PHÍ CỐ ĐỊNH TRÊN SẢN PHẨM

Tổng chi phí cố định ước tính mỗi tháng (\$) (2) (xem phần 6.3)	
Tổng chi phí biến đổi ước tính của doanh nghiệp tính theo tháng (\$) (3) (xem phần 6.5)	
Chi phí cố định trên chi phí biến đổi (4) = (2)/(3)	
Chi phí cố định ước tính trên sản phẩm (\$) (5) = (4) x (1)	

3. TỔNG CHI PHÍ TRÊN SẢN PHẨM (\$) (6) = (1) + (5)

6.2 MẪU TÍNH CHI PHÍ SẢN PHẨM (cho nhà bán lẻ và bán buôn)

TỶ LỆ CHI PHÍ CỐ ĐỊNH (%)

TỔNG CHI PHÍ CỐ ĐỊNH HÀNG THÁNG (2) (xem phần 6.3) =
TỔNG CHI PHÍ BIẾN ĐỔI HÀNG THÁNG (3) (xem phần 6.6)

x 100 =

11

%

TỶ LỆ CHI PHÍ CỐ ĐỊNH (4)

[illegible]

6.3 MẪU CHI PHÍ CỐ ĐỊNH

Chi tiết	Chi phí hàng tháng (\$)
Tiền thuê (xem phần 2.4)	
Điện nước, bao gồm cả nước thải	
Giấy phép	
Bảo hiểm	
Lao động (xem phần 4.2)	
Các vật liệu tiêu hao bao gồm tái chế và thải bỏ	
Khấu hao (xem phần 6.4)	
Vận chuyển	
Sửa chữa	
Chi phí Marketing (quảng cáo) (xem phần 2.5)	
Tổng chi phí cố định hàng tháng	

6.5 TỔNG CHI PHÍ BIẾN ĐỔI HÀNG THÁNG

Sản phẩm	Số lượng sản xuất hàng tháng (xem phần 3)	Chi phí biến đổi trên sản phẩm (\$) (xem phần 1)	Tổng chi phí biến đổi hàng tháng (\$)
Sản phẩm 1:			
Sản phẩm 2:			
Sản phẩm 3:			
Sản phẩm 4:			
Tổng chi phí biến đổi hàng tháng			

7.1 KẾ HOẠCH DOANH THU

Sản phẩm	Chi tiết	Th 1	Th 2	Th 3	Th 4	Th 5	Th 6	Th 7	Th 8	Th 9	Th 10	Th 11	Th 12	Tổng
Sản phẩm 1:	Khối lượng bán													
	Giá bán (\$)													
	Doanh thu (\$) (1)													
Sản phẩm 2:	Khối lượng bán													
	Giá bán (\$)													
	Doanh thu (\$) (2)													
Sản phẩm 3:	Khối lượng bán													
	Giá bán (\$)													
	Doanh thu (\$) (3)													
Sản phẩm 4:	Khối lượng bán													
	Giá bán (\$)													
	Doanh thu (\$) (4)													
Tổng doanh thu (\$) (5) = (1) + (2) + (3) + (4)														

7.2 KẾ HOẠCH CHI PHÍ

Sản phẩm	Chi tiết	Th 1	Th 2	Th 3	Th 4	Th 5	Th 6	Th 7	Th 8	Th 9	Th 10	Th 11	Th 12	Tổng
Sản phẩm 1:	Khối lượng sản xuất													
	Chi phí biến đổi/mặt hàng (\$)													
	Tổng chi phí biến đổi (\$) (1)													
Sản phẩm 2:	Khối lượng sản xuất													
	Chi phí biến đổi/mặt hàng (\$)													
	Tổng chi phí biến đổi (\$) (2)													
Sản phẩm 3:	Khối lượng sản xuất													
	Chi phí biến đổi/mặt hàng (\$)													
	Tổng chi phí biến đổi (\$) (3)													
Sản phẩm 4:	Khối lượng sản xuất													
	Chi phí biến đổi/mặt hàng (\$)													
	Tổng chi phí biến đổi (\$) (4)													
Tổng chi phí biến đổi toàn doanh nghiệp (\$) (5) = (1) + (2) + (3) + (4)														
Tổng chi phí cố định (6)														
Tổng chi phí (\$) (7) = (5) + (6)														

7.3 KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN

(đơn vị:.....)

Chi tiết	Th 1	Th 2	Th 3	Th 4	Th 5	Th 6	Th 7	Th 8	Th 9	Th 10	Th 11	Th 12	Tổng
Tổng doanh thu (1) (xem phần 7.1)													
Tổng chi phí biến đổi (2) (xem phần 7.2)													
Lợi nhuận gộp (3) = (1) – (2)													
Tổng chi phí cố định (4)													
Lợi nhuận ròng (5) = (3) – (4)													

7.4 KẾ HOẠCH LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

(Đơn vị:.....)												
Chi tiết	Th 1	Th 2	Th 3	Th 4	Th 5	Th 6	Th 7	Th 8	Th 9	Th 10	Th 11	Th 12
THU	1. Dư đầu tháng (1)											
	2. Tiền thu từ bán hàng thu tiền mặt											
	3. Tiền thu từ bán hàng trả chậm											
	4. Thu khác											
	5. Tổng thu (2)											
CHI	6. Mua hàng											
	7. Trả lương											
	8. Mua thiết bị											
	9. Trả tiền vay											
	10. Các khoản chi khác											
	11. Tổng chi (3)											
	12. Dư cuối tháng (4) = (1) + (2) – (3)											

8. VỐN KHỞI SỰ CẦN THIẾT

Cho giai đoạn từ: _____ đến: _____	
(Đơn vị:)	
VỐN CỐ ĐỊNH	Số tiền
Cơ sở kinh doanh	
• Xây hoặc mua nhà	
• Chuyển đổi hoặc xây dựng lại mặt bằng kinh doanh	
Thiết bị	
• Máy móc và dụng cụ	
• Đồ nội thất	
VỐN LƯU ĐỘNG	
Tồn kho vật liệu và hàng thành phẩm	
Giấy phép và lệ phí	
Chi phí Marketing	
Lương	
Tiền thuê	
Điện nước	
Các khoản phát sinh khẩn cấp	
TỔNG VỐN KHỞI SỰ	

9.1 NGUỒN VỐN KHỞI SỰ

(đơn vị:.....)

	Số lượng
Vốn khởi sự cần thiết	
Nguồn vốn:	
• Vốn chủ sở hữu	
• Nguồn khác:	
Tổng (phải bằng tổng vốn khởi sự cần thiết)	
Tài sản thế chấp (nếu đi vay)	

9.2 KẾ HOẠCH TRẢ NỢ VAY

Người cho vay: _____

Tổng số tiền vay: _____

Thời hạn vay: _____

Thời kỳ thanh toán: _____

Lãi suất: _____

Thời gian ân hạn: _____

Chi phí vốn năm đầu: _____ (phần 7.2)

Chính sách bảo hiểm: _____

Thời kỳ thanh toán	Vốn thanh toán	Thanh toán từng lần	Thanh toán gốc	Lãi suất	Bảo hiểm
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					
12.					
Tổng					

